



英語での商談をお任せ！農業スタートアップで海外セールスマネージャー募集

✓創業1期目のスタートアップ企業 ✓日本の農業再興に向けて様々な事業を展開予定

## Job Information

### Hiring Company

First Agri, INC.

### Job ID

1586004

### Industry

Other (Trade)

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

### Train Description

Yamanote Line, Ebisu Station

### Salary

5 million yen ~ 10 million yen

### Refreshed

June 1st, 2026 00:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### 《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・日本茶の海外営業立上げを担い、新規開拓から商談・クロージングまで一貫対応
- ・日本茶を世界に広める事業で、グローバル市場開拓に主体的に挑戦できる環境
- ・営業立上げから標準化・組織化まで関与し、事業成長を牽引できるやりがい
- ・若手中心で柔軟な働き方が可能、副業・リモートなど多様な勤務形態に対応

### 【当社について】

一番農業株式会社は、創業1期目のスタートアップ企業です。  
日本の農業を再興させるべく、様々な事業の展開を見据えております。

現在注力している事業

#### ○日本茶の輸出事業

国内で生産しても余ってしまった日本茶を、質のいい日本茶を求めているものその見極め方が分からない海外顧客に向けて、ニーズに合わせて販売していく卸売事業を展開しております。  
創業してまだ数か月ながら、国内農家様からの契約と、海外のお客様からの大型受注を数多くいただいております。

#### ┃今後展開していく事業

##### ○日本茶の生産・加工事業

今後急激な需要増加が予想される日本茶市場において、このままの生産量では供給が間に合わない可能性が見込まれます。そこで、弊社は資金調達とテクノロジーを活用することで、安定供給に向けて自社生産を実施していきます。

##### ○さらなる新規事業の展開

店舗・飲料・ブランドEC事業を中心に、日本茶のプレゼンスをさらに上げていきます。  
各国の市場に合わせてブランド展開をしていくながら、一番農業株式会社が日本茶を世界に届けるキーマンになっていきます。

##### ○他品目への展開

日本茶のみならず、日本には素晴らしい生産品が数多くあります。  
日本茶事業で培ったノウハウを展開し、さらなる拡大を目指します。

#### 【海外セールスマネージャー/業務内容】

日本茶を世界に広める営業部隊の立ち上げを担当していただきます。  
世界で広がる日本茶の需要に対して、新規開拓から提案、クロージングまで一貫通で提案するポジションです。  
営業活動の効率化と標準化は、事業の持続的成長に不可欠です。  
私たちは、テクノロジーの力を活用して、より多くの顧客に弊社の価値を届けることを目指しています。

#### ■具体的な業務内容

インサイドセールスチームは、最新のテクノロジーを活用して、効率的な営業活動を推進しています。  
リードの創出から育成、フィールドセールスへの引き継ぎまでを一貫して担当し、営業プロセス全体の最適化を図っています。

#### 〈新規開拓〉

- MAツール・SFAの運用と改善
- リードの創出と育成
- 電話・メールでの顧客対応
- 営業データの分析とレポート作成
- フィールドセールスとの連携

フィールドセールスチームは、インサイドセールスチームから連携を受け、海外の顧客と商談を実施し、クロージングまで実行していただきます。

#### 〈提案・クロージング〉

- 海外バイヤーとの商談・交渉
- 輸出手続きと物流管理
- 現地市場の調査と分析
- 海外展示会への参加
- 現地パートナーとの関係構築

#### ■キャリアイメージ：

新規開拓～提案～クロージングの実行から全体管掌までを目指していただきます。  
まずはプレイヤーとして数値を作っていく経験を積んでいただき、海外の顧客に向けた英語でのクロージング、最終的には業務の標準化、メンバーのマネジメントまでお任せしたいと考えています。

#### ■弊社の特徴・魅力：

##### <ユニコーン企業を目指す熱量>

人生をかけて本気で打ち込める、そんな環境が弊社にはあります。  
日本が誇れる製品で事業を伸ばし、日本を代表する会社と一緒に創っていきましょう。

##### <平均年齢の若さ>

代表含め、ほとんどが20代半ばのメンバーで構成されています。  
同世代のやる気にあふれたメンバーを待っています。

##### <創業期らしいカオスさ>

順調に事業を伸ばせる見込みが立っているものの、まだまだ整備が出来ていない部分がほとんどです。  
そんなカオスな環境を楽しめるのはこのフェーズならではの。

##### <個性豊かなメンバー>

国籍や学歴はもちろん、住む場所や稼働時間も様々です。  
弊社は熱量を持ったメンバーであれば、フルタイム、副業、学生インターン、フルリモートなど様々な働き方が可能です。  
経験よりもスタンスやマインドを重視しているため、完全未経験の職種でも大歓迎です。

#### 【雇用形態】

正社員

#### 【給与】

月給320,000円～800,000円（想定年収5,000,000円～9,600,000円）  
※経験や能力によってグレード制を設けております。

#### 【就業時間】

フルフレックス

**【勤務地】**

東京都渋谷区恵比寿南3丁目1-1 いちご恵比寿グリーンガラス6F

※基本的には東京へ入社をお願いしております

※経験や状況によってテレワーク・在宅OK

**【休日休暇】**

完全週休2日制

**【待遇・福利厚生】**

・インセンティブ制度あり

---

## Required Skills

**【必須要件】**

- ・ ビジネスにおける英語力
- ・ 法人営業経験（1年以上）

**【求める人物像】**

- ・ 弊社のミッションに共感いただける方
  - ・ 現状に満足せず、自ら改善の火付け役になれる方
  - ・ 新たな困難にワクワクし、突き進んでいける人
- 

## Company Description